长篇职场成长小说

赢单

成交前的较量

WIN THE ORDER

BATTLE BEFORE THE DEAL

[illegible]著

讲透商业世界中迅生死亡的利益法则

真实诠释世界500强外企内部的生存秘密

[illegible]

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 1.1加1等于多少(1)
- 1.1加1等于多少(2)
- 1.1加1等于多少(3)
- 2.破釜沉舟，出征(1)
- 2.破釜沉舟，出征(2)
- 2.破釜沉舟，出征(3)
- 3.市场，比想象中难做(1)
- 3.市场，比想象中难做(2)
- 3.市场，比想象中难做(3)
- 3.市场，比想象中难做(4)
- 4.相逢不如偶遇(1)
- 4.相逢不如偶遇(2)
- 4.相逢不如偶遇(3)
- 4.相逢不如偶遇(4)
- 4.相逢不如偶遇(5)
- 4.相逢不如偶遇(6)
- 5.阴谋和阳谋(1)
- 5.阴谋和阳谋(2)
- 5.阴谋和阳谋(3)
- 5.阴谋和阳谋(4)
- 5.阴谋和阳谋(5)
- 5.阴谋和阳谋(6)
- 6.几度交锋(1)
- 6.几度交锋(2)
- 6.几度交锋(3)
- 6.几度交锋(4)
- 6.几度交锋(5)
- 6.几度交锋(6)
- 6.几度交锋(7)
- 6.几度交锋(8)

- 6.几度交锋(9)

1.1加1等于多少(1)

时间：PM 2:00

地点：锦程大厦26楼B座

事项：高星（中国）招聘面试

备注：这很有趣！可以进行最贴近的观察

金建军眯着眼睛，坐在一群应聘者中间，暗中打量着大家。他的右手正轻轻地揉抚着额头眉心，这是他在观察别人，或是思考问题时的一个习惯性动作。

这一位，穿着太花哨了，时尚潮流的东西一样都没有落下，最可怕的是那双一眼看到就有些“触目惊心”的花袜子，形象上，不能过关，Out。

那一位，妆化得浓了一些，过度逼人的香水味，蓬蓬松松的头发，叮叮当当的手饰，还有那一晃一晃的两只大银圈耳环，同样没有什么可取之处，Out。

那个中年男人，穿着整洁得体，形象上无可挑剔。但是，他实在是太紧张了，身体笔挺前倾，摆放在膝盖上面的双手十分用力地绞在一起，手背上泛起一阵青白。

哎，这个年纪，这个状态……实在是缺乏自信，Out。金建军暗叹了一口气，身体向后顿了顿，保持尽量舒服的坐姿靠在椅背上，然后又把目光投向了下一位。

这个女孩，举止端正大方；穿着一身黛青色的西服套裙，高度适中的黑色皮鞋……没有任何多余的配饰，整洁干净，十分得体；她的脸上施了一点儿淡妆，并不刻意，却显得清新明亮；坐姿状态，并不特别紧张，也不显得过于放松，恰到好处……

他的眼睛一亮。这个女孩，并不熟悉，也不陌生。之前几天，他在网上挑选应聘者简历的时候，曾经见过她的照片。

这是一份十分有趣的简历——

Email标题：应聘高星（中国）销售职位——程亚的简历

程亚（Vivian），女，26岁，江苏南通市人……

2005年上海复旦大学毕业，营销管理学士学位……现就职于中日合资（上海）环宇电子株式会，销售部商务助理……

她的标题简单而突出重点，个人资料清清爽爽，不显冗长。在这其中，一下子吸引住金建军的目光，并使他牢牢记住的却是她的自我评价——“善谋断，能应变，喜读《孙子兵法》……”

善谋断，能应变，如若不是虚言，倒可以成为一个优秀的销售人员。一念及此，金建军的脸上露出一丝微微的笑意。

程亚站了起来，离开电脑桌，回到原先的座位。她在10分钟之内，完成了HR顾问公司提供的所有测试题。

这一类测试题，并不在乎你的答案是什么，最关键的是考量应聘者的心理素质，任何在电脑前犹犹豫豫，反复思考，迟迟不作选择的应聘者，都将被淘汰。

程亚的表现无懈可击，两位HR的专业人士面无表情地在她的表格测试一栏里标上了一个“合格”。

——她顺利地杀入正式的面试。

1.1加1等于多少(2)

首轮面试后的第三天上午，程亚又进入了第二轮的面试。这一次的阵容是Group interview，面试官有三位，除了之前的两位HR，另外一位是高星（中国）的CHO方华东。

相比于第一轮面试，成功晋级到第二轮的人数已经骤减了三分之二，所以，很快就轮到了程亚。

她站起来，拉拉衣角，右手随意地轻抹了一下头发，然后深吸一口气，保持着一种自信十足的状态走了过去，轻轻敲了两下门。

“请进。”

程亚应声推门，进去以后，礼貌地向面试官们鞠了一个躬，问好。

“请坐。”

程亚依言坐下，不坐满，占了三分之二的位置，身体微微向前倾着，进入了良好的准备状态。

方华东见状，微微颔首。他对程亚也有印象，与金建军不同的是，他之所以能够记住她，是因为她在简历上留下的一句话——“如果，我有幸被贵公司录用的话，希望能够为贵公司起码服务五年以上。”

对于身为高星（中国）人力资源总监的他来说，频频跳槽的员工并不讨人喜欢，而一个愿意规规矩矩、可靠的专业的长期员工才是他最最需要的。

另外，让他感到十分疑惑的是——程亚的专业是Marketing management，之前的工作经历是Commercial Assistant，而现在应聘的职位又是Sales。

这倒是一个奇怪的择业、就职过程。

“Would you please introduce yourself？ ”（请介绍一下自己？）首先提问的是一位HR，用的是英语。

程亚点点头，用十分流利的英语进行了简短的自我介绍。等她介绍完毕，另外一位HR紧接着又问道：“Please introduce your current job。”（请简单介绍一下你目前的工作。）

……

这样完全的“英式轮番轰炸”，说的都是“唠家常”一类的话题，但是，程亚丝毫不敢松懈，态度认真诚恳，回答简明扼要，眼神始终保持着与面试官们平等尊重的交流。

面试已经进行了三十分钟。

她的心里稍微落定了一些。这是一件好事，毕竟没有哪一家公司愿意把时间浪费在他们并不需要的人身上。现在，提问自己的时间越长，对结果来说，越有利。

这个时候，方华东开口提问了：“Why do you want to work for us？”（为什么想来我们公司工作？）他用的仍然是英语，仍然还是“唠家常”。

程亚已经事先作过功课，她十分从容响亮地用英语回答道：“高星（HIGHSTAR）是世界500强企业，自1995始，进入中国12年，主营生产、销售机电类产品，已经成为国内行业之龙头老大。2007年，高星（中国）又大力进军未来的新兴行业——能源……这样的行业前景，这样的强势企业，让人充满了信心，让人充满了期待！我相信，高星（中国）一定可以给我们提供一个施展发挥自己才能的广阔平台，所以，我选择，我期待，能够成为高星（中国）能源销售的一员，与公司，与能源，共同成长起来！”

方华东笑了。

——程亚成功杀入最后的面试。

1.1加1等于多少(3)

最后的面试是One-on-one，面试官只有一位。程亚一见到他，就恍然想起：我见过他，就在几天前第一轮应聘面试的现场。

这个人，50多岁，“聪明绝顶”，前额上闪耀着一种智慧的光华。他的脸上始终带着让人温暖的微笑。他的桌牌上没有标明职务，只写着一个名字：金建军。

金建军并不是高星（中国）的总裁，但他却很有可能成为程亚未来的顶头上司。

金建军笑容可掬，他总共只提了一个问题：“1加1等于多少？”用的是普通话。

没有时间容得程亚慢慢仔细地思考。毫无疑问，这肯定不是一个数学问题，而是一个概念问题，一个被限定了前提条件的概念问题。只是，这个被限定的前提条件是什么呢?

她略微思索了一下，用普通话回答道：“1加1等于1。”

“为什么？”金建军依然十分温和地笑着。

她沉声说道：“一个人，再加上一个人，就可以组成一个销售团队。如果两个人能够同心协力，相互信任，真正做到可以合二为一的话，那就是一个十分强大的销售团队。”

程亚看到，金建军的眼睛似乎一亮。

——她成功了。

2.破釜沉舟，出征(1)

锦程大厦28楼，高星（中国）总裁办公室。

总裁麦约翰蹙紧着眉头，站在硕大的落地玻璃前，极目远眺着窗外的风景。他的脸色十分阴沉，让整个办公室变得非常压抑。

坐在大班桌对面的方华东好像有些禁不住这样的气氛，轻轻咳嗽了一声，试探着问道："老板，美国总部那边怎么说？"

"哼！"麦约翰冷哼了一声，没有说话。

方华东心里一冷，侧头看了一眼坐在自己身旁的金建军。

金建军的脸上带着一种似有似无的微笑，他没有方华东那么慌张，眼睛眯眯地，有着一种成竹在胸的态势。他在等，老板既然把他和方华东喊了过来，自然不只是为了给他们脸色看的。

办公室里沉寂了好长时间，麦约翰终于缓缓开口了："我刚从美国回来，总部已经对能源计划作出了决定。"

说到这里，他转过身来，视线扫过两个属下。金建军和方华东不由一起坐直了身体。

"美国总部决定一次性注资200万美元，之后的投资，视我们在中国市场上的销售定额完成情况再作定论。"麦约翰有些疲惫地说道，"这已经是我能够争取得到的最大限度。"

说完这话，他缓步踱回自己的大班椅上坐下，神情十分委顿。

方华东看着他，心里不由有些酸楚，跟着麦约翰好多年，当初，看着他一点儿一点儿地把高星扎稳在中国，使公司一路成为高星在全球的第二大主力，那是多么的意气风发。可是这两年……特别是为了能源计划……哎！

金建军却没有方华东那么多的感慨，他一张口，打断了方华东的思绪，说道："有总胜于无。要想取得总部的继续支持，一定要拿业绩来说话。"

“业绩？”方华东接口说道：“不好做啊！托马斯身兼着VP和MD的要职，一向都把销售部掐得紧紧的，恐怕不会让我们放开手脚吧！”

金建军不说话了，而一旁的麦约翰却有些恼怒地说道：“不成功，便成仁！就算被他掐着，就算是放不开手脚，我们也一定要完成销售定额！”

他那蓝汪汪的眼睛中突然精光大盛，恶狠狠地说道：“你们要清楚，如果销售定额完不成，别说你们，就是我……”

他停顿了一下，目光冷冷地盯着金建军和方华东，然后一字一句地把剩下的话，低声地吼了出来：“也、要、滚、蛋！”

2.破釜沉舟，出征(2)

高星（中国）的销售部在锦程大厦26楼B座，一整个楼层像“鸟笼子”一般分出了许多格段。程亚的位置也在其中，经过前后一周时间的三次面试，她成功地占据了这个“鸟笼子”中的一小格空间，成为高星（中国）能源销售部的一名Sales。

上班第一天，她领到了自己的办公设备、随身电脑……她的工作邮箱收到了数封电子邮件。其中包括公司总裁麦约翰发来的对新职员的欢迎信，人力资源总监方华东发来的对公司高层、组织架构、销售和能源发展等等部门所作的一些简单介绍。

程亚花了整整一上午的时间，把所有的系统邮件都认真地看了一遍，很快就对公司概况和人事有了一个初步的了解：

高星（中国）副总裁VP，托马斯，美国人，兼任市场部总监MD，是公司的大内主管；

高星（中国）营销总监CMO，佐治，香港人，在中国的工作年限即将期满；

高星（中国）人力资源总监CHO，方华东，上海人；

金建军（Jack•G），原北京德科销售总监；2007年5月，跳槽到高星（中国），正式任命为公司能源销售部执行总监……

北京德科？这可是国家大型能源企业，而且，从销售总监，到销售执行总监，这在职务上，分明是降了一级……程亚不由有些疑惑起来。邮件信箱突然又再“嘀嘀嘀”地响起，发邮人正是刚刚任命的能源销售执行总监、她的顶头上司——金建军。程亚点开邮件。

致能源销售部全体新同事：

各位新同事，你们好！

我是高星（中国）能源销售部门的执行总监金建军……

大家都是当今社会的青年才俊。你们中的每一位，都是经过我亲自面试招聘进来的。每一位，都是有着突出表现和卓越成绩的职场精

英。但是，不管你们以前的成绩有多么的优秀，从进入高星（中国）这一刻开始，那就是一个新的起点！你们究竟能不能在这个新的起点上奔跑起来？你们究竟能不能在这个新的岗位上取得成绩？得到公司的认可、同事的认可、自己的认可……现在，我还无法置评……

同大家一样，我也是高星（中国）的新人；同大家一样，我也是站在这个新起点的奔跑者……

当初面试的时候，我问过所有人一个相同的问题——1加1等于多少？这个问题，在数学上，只有一个答案；在每个人的理解中，可能会有无数答案；而在今天，我告诉大家，我的答案——我代表其中的一个1，而你代表着另外的一个1，我加上你，再加上无数个你们，那就代表着一个完整的团队！今天，我们有幸能够齐聚在高星（中国），那也意味着——从今以后，我们就是一个完整的团队。

在此，我对大家没有太多的要求。因为，我的，你的，你们的，所有人的实力都将在今后的团队合作中一见分晓。

孰优孰劣？统统都让时间去证明吧！

……

2.破釜沉舟，出征(3)

整封邮件慷慨激昂，程亚的血液不由得沸腾起来。

之后几天，公司对新人们进行了各种各样的培训，从产品到技术，从技术到服务，从服务再到销售理论，以及目标客户的研讨等等……

这样枯燥的日子过了半个月，培训结束了。金建军在销售会议上，给大家划分了各自的销售区域。

程亚被分配到了华中地区，主要的客户群集中在湖北武汉一带。她没有太多意见，从公司销售势头和高星品牌的知名度来讲，华中地区不是最好的，也不是最差的。

销售会议过后，金建军又挨个儿轮流跟每个即将“发配”的销售人员谈一次话，鼓舞一下士气。

轮到程亚的时候，金建军直奔主题，开门见山地问道：“薇薇安，谈谈你对华中市场的想法和打算。”

“嗯。”她想了想，缓缓说道，“公司对于华中市场的控制力和影响力比较薄弱，而华中市场的竞争一向十分激烈。所以，我认为在销售之初，我们需要针对一些特殊客户的需求，提供特殊的产品、技术或者是服务来进行市场攻关。”

金建军微微一笑，和蔼地说道：“我们作为销售，应该不用怕什么市场竞争。因为，越是竞争厉害的地方，我们越有可能捡漏。鹤蚌相争，渔翁得利，就是这个道理。对手之间，竞争得越厉害，可能露出的破绽也就越多。我们可以从中学会选择和避免，以他人为鉴，修正自己的不足，发扬自己的长处……”

程亚认真地听着，点了点头。

“对于公司的能源产品，你应该已经初步了解了吧？”金建军又问道。

“是的，老板。”她干脆利落地回答道：“虽然不能说把产品和技术全部了解透了。但是，对于其特征和用途，包括销售方面的一些参数，我都已经作了详细的备忘。”

“嗯，很好。产品是销售的根本。”金建军笑了笑，随意地把话题一转，说道，“公司在华中设有武汉营销分公司。在那儿，他们会给你提供一切生活和工作的方便。”

“不过，”他顿了顿，把身体往后面的椅背上一靠，看着程亚，缓缓说道，“在销售工作中，凡事都要依靠自己的努力才能达到目标。你可明白我的意思？”

程亚用力地点点头，表示明白。

“明白就好！”金建军微笑着，随手拿出一份早已准备好的资料，递给程亚道，“万事起头难，我这儿有一些客户资料。你可以研究一下，寻找一个突破口。”

“好的。”程亚站起来，双手接过资料，说道，“谢谢老板。”

“嗯，那没事了，你出去吧！”金建军温和地笑着，“加油，好好干！”

“嗯！”程亚再次重重地点头。

金建军微笑地看着程亚离开。他坐在椅子里，眯着眼睛，右手轻揉着额头眉心，陷入了沉思。

他蹙紧着眉头，再用手一点儿一点儿地抚平，仿佛试图要把所有的烦恼都一点儿一点儿地抚平。他的脑子里努力地想要把所有事情都考虑得更远一些，但是，眼皮底下的状况已经足够让他头疼的了。

这是破釜沉舟的一战，不成功，便成仁。

许久过后，金建军长叹了一口气：当初，自己从德科出来，加入高星，这是不是一个正确的选择呢？如果说，自己的手中正握着一盘棋子，那么，自己又何尝不是别人手中正握着的一枚棋子呢？

罢了！他抬起头，眉宇之中不再有烦恼之色，反而带着一丝淡淡的兴奋——

既已出征，那就一路前往吧！

3.市场，比想象中难做(1)

六月的武汉，空气略显沉闷。武汉营销分公司的一众人等在汉口最有名的吉庆街上给程亚接风。

营销分公司的老大，张军，36岁，个头略高，身体壮实，说起话来板板眼眼，十分认真，颇有些军人风貌。观其外在，程亚感觉不到很多销售们惯有的精明样儿。

“有朋自远方来，不亦乐乎！欢迎你，薇薇安！”他在席间，端着酒杯，作了简短的欢迎辞。

大家举杯，看着程亚。

她也不拘泥，一句“谢谢大家！”然后十分豪气地一饮而尽。冰冻的啤酒沁凉，微微苦涩。

之后，大家就热闹开了。除了财务周水强是个半老头子以外，其他的都是年轻人，没有太多约束，特别是机电售后的客服芬妮，紧紧地挨着程亚，给她介绍起武汉的一些特色风情，十分亲热。

华灯已上，吉庆街上灯火辉煌，人声鼎沸；各种风味佳肴一应俱全；汉味民韵，艺术表演精彩纷呈，一付歌舞升平的模样。这让程亚有一种错觉：这一趟征途，会是一帆风顺的。

“老大，”席间，机电销售万志成偷偷地跟张军说道，“看起来，这个小妞还不错哦！”

“长得不错？还是性子不错？”一旁的许群丰凑过来，小声地插嘴道，“这都有个屁用啊！再不错，还是一个随时有可能死啦死啦的小炮灰！”

“呵呵，那倒是。”万志成点点头，说道，“两位大老板在能源这一块上的战争，无论谁输谁赢，都会让公司的人事格局发生巨大的变化。这些新丁们，不过就是一群有进无退的小炮灰而已。”

“不过，她真的还不错！”紧跟着，他又嘀咕了一句。

“切，他们是胜成仁，败也成仁。所以啊，”许群丰嗤笑道，“你可千万别看人家还不错，就想要动什么花花心思啊！一定要跟她保持着清楚的界限。”

“我说的对吧，老大？”他向着张军，又问了一句。

张军没有回答。他对程亚本来是公事化的应酬，但是，她的美貌和豪爽却一下子亲和了大家，征服了他。他的脑袋、目光、舌头，身体，以及身体的某些部分，竟然都一齐直了。

人不可貌相，能够爬升到武汉营销分公司老大的位置，他当然不像大家从外表所见的那样简单。而且，他刚刚费尽一切心机，离了婚，所以，对着一切年轻女性，都有一种强烈的征服欲望。

我一定要把你从能源销售，拉到我的身边来……酒至酣畅，张军眯着两只充满着欲望的眼睛，不带一丝掩饰地盯着正在与芬妮聊得亲热的程亚。

3.市场，比想象中难做(2)

欢迎会尽兴结束。

程亚的公寓在吉庆街上面的融兴大厦七楼住家。等她洗完澡，上床休息，已经是凌晨一点了，但是楼下的吉庆街依然热闹非凡。

她趿着拖鞋，走到窗口，往下张望了一会儿，稍后，又坐回到床上。

也许是初来乍到，新环境的缘故，也许是楼下太吵闹的缘故，她虽然累了，却微微有些兴奋，睡不着，又不想躺在床上数绵羊，只好坐着，把金建军给她的客户资料重新又看了一遍。

这一份资料，在她来武汉之前，就已经反复研究了很多遍。这是一份湖北企业名单和代理商的目录。金建军原来是德科的销售总监，手上自然会有一些老客户。

翻来翻去，一片茫然，无从下手。她的心里有着大干一场的劲儿，却不知道这劲儿从何开始使?

金建军在几个客户的名单上面注了一些很特殊的符号。其中，最醒目的一个是湖北盛元技术发展有限公司，钱盛元。

他用大红色的记号笔在这个名字下面划了两道波浪线，然后在旁边标注了一个“NO.1”的字样。钱盛元的名字出现在代理商目录中，也就是说这个人肯定是华中最大、最有影响力的代理商。

另外一个重点客户也是代理商，他的名字叫姜大中。金建军除了在这个名字下面划了两道波浪线之外，还特意在前面打了一个小五角星。

“小五角星又是什么意思呢? ”程亚轻声自语。看了许久，还是没有什么眉目，她想，总归要一家一家去拜访的。

她轻轻嘘了一口气，合上资料，斜靠在床上出神。

“代理商……”程亚默默思考着，嘴里嘀咕道，“如果我能够把这两个代理商全部搞定的话，接下来的事情，一定会水到渠成，不费吹灰

之力。”

可是，钱盛元，姜大中，先取哪一个？灯光下，她蹙眉思量着。

夜渐深，楼下的吉庆街依然热闹。

程亚在忙碌奔波一整天之后，倦意终于慢慢地爬了上来。睡倒在床，她很快便陷入了沉沉的睡眠之中，而楼下的热闹，却伊伊哑哑地响了一夜。

3.市场，比想象中难做(3)

张军在自己房间的隔壁给程亚准备了一个单独的办公室，设备一应齐全。他还精心挑选了一盆茂盛的绿色植物，摆放在她的办公桌上，表示自己的用心仔细。

很快，武汉营销分公司里所有人都知道，老大正在泡程亚，只有程亚一副无知无觉、无动于衷的态度。

坐定下来，她甚至于没有仔细打量一下这个为她精心准备的房间，第一时间拿出了客户资料，开始逐个打电话。

“您好，是XXX公司吗？我是高星（中国）能源销售部的程亚……”

“高星（中国）？……”

万事开头难。事实上，即使是世界500强，可怜公司在能源行业的知名度，还是为零。

大多数公司一听到高星或是程亚这个陌生的名字，自我介绍还没有完毕，那边的负责人就十分客气地表示：“不好意思，我现在很忙，方便的话，请留下您的电话，稍后，我们再联系。”更气人的是，有两家公司，她连秘书这一关都没有过。

几次之后，她也学乖了一点，电话一接通，率先把金建军的名字报上。

“您好，是XXX公司吗？金建军金总监介绍我跟你们联系……”

“金建军？原先德科的金总？”对方按下耐性问道，“你是……？”

“我是高星（中国）能源销售部的程亚，金总监现在是我们公司的销售执行总监。”

金建军原先是德科的销售总监，行业内颇有名声。他从德科跳槽到高星（中国）这样的大事件，几乎是众人知晓的。因此，很多人都会买他几分面子，容得她把话继续讲下去。

这对她来说，是一个良好的开端。只要对方稍有兴趣，她便抓住机会，尽可能地把公司业务仔细地介绍给对方。一个上午，倒也有两家公司表示有意向，让她寄一份产品目录及业务详案过去。

当然，也有些公司好生奇怪！当程亚介绍到金建军的名字时，对方却把电话挂得更快，仿佛金建军这个名字是什么SARS病毒似的，唯恐避之不及，就是听听也会受到感染一般。

程亚忙了一个上午，打电话，整理业务资料，按名单目录让快递公司把资料寄送到各家客户手中。这一些，倒是跟以前做商务助理时的工作一模一样。

看起来，销售想要有进展，重点还是在于拜访客户啊！

3.市场，比想象中难做(4)

临到中午的时候，张军从另一个房间打电话进来：“工作怎么样？进行得还顺利吗？中午一起吃饭？”

张军一而再、再而三的殷勤，终于让程亚有些警觉起来，她婉言拒绝道：“不了，一再麻烦你，不好意思。我已经办好楼下餐厅的饭卡，过去那边就好。”

张军好像完全预料到她会以此拒绝，呵呵一笑，缓声说道：“没关系啊，我们就在楼下的餐厅吃饭好了。我们可以一起聊聊你的工作嘛。你对我说说，有哪些企业和代理商需要沟通联系的？说不定有熟悉的，我还可以帮你约一下时间，出来喝个茶什么的……”

程亚眼前一亮：“真的？”

“当然是真的，骗你干吗？”张军得意地笑道，“呵呵，别的地方，咱不敢说。但是，武汉这一带的地头，我熟！想来，应该对你有帮助的。”

张军话无虚言。根据程亚提供的客户名单，他陆陆续续地联系到了几家企业的总工、技术主管或是采购部负责人之类的。

每一次，他都会亲自作陪，吃饭、喝茶、打球、聊天……无所不及地帮她一起跟客户联络感情。但是，两三个礼拜过去了，钱花了不少，精力也消耗了不少，真正的进展却缓慢得几乎没有，真是令人郁闷之极。

市场，比想象中难做。好在，这样的联络感情也并不是一无是处。经过与企业的接触，程亚获得到了两个方面的信息。

第一，整个华中市场的能源供应商基本上呈三足鼎立的态势，其中实力最强的就是北京德科，占了整个市场49%的份额，紧随其后的是创新能源和华中科技CBD，统共占了38%的市场份额，剩余的，都是一些小公司。

第二，大部分企业的采购都通过代理商进行流通，而华中地区最大的代理商就是钱盛元。

钱盛元，52岁，军人出身，从部队转业后，分配到德科工作。2001年，因为人事原因，离开德科公司北京总部，来到武汉做起中转供应站的工作。2005年，他辞去德科这个大国企的铁饭碗工作，两年之后，成为了华中地区最大的能源代理商。德科49%的市场份额，都是由他代理流通的。

看起来，他与德科颇有渊源，估计和老板应该也是老相识吧！程亚的眼睛一亮，决定还是用老办法跟他套近乎。

但是，令她始料不及的是，好不容易联系到了钱盛元本人，刚刚报上金建军的名字，电话那头就响起了怒不可遏的声音："我一向都只做德科的产品，任何背弃德科的人，与我钱盛元都没有什么交情，而我也不想与他有什么交情！"

电话"咔"的一声挂断了。

就这样，程亚一下子被挡了回来，拿着话筒，半晌都没有反应过来，愣了许久，嘴巴里才咕哝出一句："这位华中的代理商老大，难道与老板有仇？"

出师不利，怨念啊怨念！一步行错，所有的计划都被他那通脾气暴躁的电话扼杀在了摇篮之中。

张军知道后，安慰她："不要着急，我再想想办法，托人安排约见一下钱盛元，应该也没有什么大问题。"

事已如此，程亚只好无奈地点了点头。

过了几天，通过中间人的安排，在事先没有知会钱盛元来者何人的情况下，程亚与他见了一次面。

可是，钱盛元只要一听说高星（中国），马上就逼问她："你的老板是谁？金建军？哼！你们可真会钻壁打洞！哼哼，我再说一遍，绝不奉陪！"

说完，他便拂袖而去，再次把大家晾在一边。这状况，搞得那个中间人十分下不来台，说什么也不再给他们搭桥牵线了。

两次接触的结果，连程亚自己都放弃了——看起来，攻克钱盛元的可能性并不大。

4.相逢不如偶遇(1)

这天，快要下班的时候，张军忽然打电话过来：“薇薇安，晚上一起吃饭吧？”

“Tom，我有些累……”

张军有些不悦，除了工作，她总是想尽一切办法回避他的约会。

电话里，他轻咳一声，毫不掩饰自己心中的不满：“薇薇安，虽说你的工作还没有什么大的进展，但是，最起码的，我可一直都十分尽心倾力地在帮忙啊！不说别的，请我吃顿饭，表示一下谢意，这……总不为过吧？”

被他这么一说，程亚自己也觉得有些不好意思，赶忙说道：“不是的，Tom，这一阵子，真是要多谢你了。那这样吧，晚上我请客，你说一个时间地点。”

“呵，那就这么说定了，晚上六点，国际俱乐部。”张军心满意足地挂了电话。

晚上六点，程亚准时出现在武汉国际俱乐部。

张军已经提前预订了位置。

赴约之前，她先回家泡了一个澡，放松放松白天工作的疲惫，然后换了一套浅绿色的休闲裙装，临出门时，又在脖子上系了一枚小小的丝巾结，显得活泼、可爱。

真是一个天仙美人，穿什么都好看！张军心里一热，暗自称赞了一声，难免有些浮想翩翩：特地换了衣服么？难道是为了与我约会？难道她知道……

来不及多想，他按捺住心中的喜悦，快步迎了上前：“你来了。”

“Tom，让你等久了吧？因为有些累，回家洗了澡，休息了一下。”程亚嫣然一笑，道了声谢，然后大大方方地在张军拉开的椅子上坐下。

“正好，正好！”张军眉眼皆笑。

两个人坐定，他环顾了一下四周，得意地解释道：“特意没有预订包厢，因为这个位置是整个俱乐部最好的一个餐位。”

“你看，”他往窗外指了指，说道，“在这儿，你可以很清楚地看到灯光下，武汉夜景的美丽一幕。”

程亚顺着他手指的方向看过去。此时，华灯初上，霓虹闪烁，一切夜生活的繁华已经悄悄拉开帷幕。

4.相逢不如偶遇(2)

两个人点了菜，上了酒水，边吃边聊。这个时候，从大厅另一侧，走进三个人，为首的那个赫然正是钱盛元。

另外两个人，一老一少，年长的，五十多岁，圆圆胖胖的，长得十分结实，圆润的脸庞上，红光之中堆满了微笑；年少的那个，与程亚的年纪相仿，身材十分高大，面相俊朗，眉目之间神采不凡，自然地流露出一股清雅脱俗之气。

程亚看到他们三个人走过来，连忙站起身，迎向前去招呼道："钱总，您好！很荣幸能够再次见到您！"

钱盛元远远地就已经看见了她。此时，他停下脚步，皱着眉头，双眼冰冷地在她和张军的脸上扫视了一番，鼻子里重重地哼了一声，毫不客气地说道："程小姐，你觉得你这样做，有意思吗？说实话，我非常讨厌你像苍蝇一样，紧追不舍、无孔不入地跟着我。"

"啊？"程亚一愣，知道他是误会了，于是小心地解释道，"钱总，不是这样的，我们只是碰巧在这儿用餐而已，并没有意料到您也来了。"

"是的。"张军站起来，笑道，"今天是鄙人的生日，薇薇安在这儿预订了位置，给我庆生而已。"

这个借口倒是不错。虽说不需要什么借口，但是，程亚对张军迅速的反应，还是抱以赞赏的一眼。

"算了吧！"钱盛元终究是不信，他大喝一声，"你们不要以为我不知道你们曾经花钱买通我公司的职员，调查我的行踪，盗取我的商业机密……"

顿了顿，他又更加凶狠，更加严厉地补充了一句："你们这样做，已经严重地妨碍到我的个人生活，所以，我郑重地警告你们——不要再在我的眼前出现了。否则，我会对你们不客气的。"

程亚完全地愣住了，如此莫须有的罪名，如此凶狠的话语，不带转折不留余地地冲她而来，脸面上实在已经挂不住了。

气氛一下子变得紧张起来。

委屈从她的心底里油然而生，很快就扩散开来，弥漫全身。若是平时，眼泪早就要不争气地流出来了，可是此时，程亚却生生地强忍住，不愿意流露出一丝一毫的软弱。

她的脸色十分沉静，面对客户毫无理由地发难，选择了避让。

“不好意思，失陪一下。”

说完，她便拎起小包，穿过众人的目光，向着洗手间走去。她的脚步，稳而缓慢，她的背脊一直都挺得很直，以一种骄傲从容的姿态，宣告自己并无过错。

张军有些怒不可遏地跳出来护花：“钱盛元，你不要欺人太甚！难道这个饭店是你开的？偏偏你来得，我们就来不得？”

“哼，如此甚好！我们走！”钱盛元不跟他啰嗦，一拂袖，一行三人穿过他的身旁，向着俱乐部另一侧的一个包房走去。

张军本想再讨一下说理，但是犹豫着，最终还是隐忍下来，侧身让他们通过。

4.相逢不如偶遇(3)

“老钱，你的脾气怎么总是那么臭？”包房里，那个圆胖的老头儿开着玩笑，打趣钱盛元。

“钱总一向都是性情中人嘛！”年少的那个为两人斟着茶水，笑道，“只是很好奇，那个小姑娘到底怎么得罪您老人家了？”

钱盛元摆摆手，十分郁郁不乐地说了一句：“算了，算了，不再提了。”

其他两人相视一笑，也跟着说道：“不再提了，不再提了。”

程亚在洗手间里，十分怨愤。虽然说客户的呵责，从来都不分对错。她在人前不愿意低头，更不愿意流泪，但是，思来想去，接受只能是唯一的选择。

只是不明白，这个古怪的老头儿为何会发如此大的火呢?

那两个人……

女人有女人天生的敏感。她的脑中灵光一闪：莫非……他是想要掩饰什么?

她的精神突然随之亢奋起来，刚才的阴霾顿时一扫而空。冷静下来，计上心头，程亚对着镜子，一边开始慢慢补妆，一边开始仔细琢磨起来。

“怪老头儿，我要来撞你的枪了。”

从洗手间里出来，程亚先去服务台，交代了一些事情，然后才回到自己的位置坐下。

张军本来还担心她是女孩儿，在人前丢不起那脸儿，一时想不开，总归要狠狠地伤心难受一番。他在她面前，也可以趁机挺起胸膛，借个肩膀让她靠靠。

可是……

完全出乎他的意料，从洗手间出来，程亚好像没事人一般，仿佛完全忘了刚才的事儿，谈笑风生地跟他聊起了别的话题。

如此的坚强？如此的能屈能伸？如此的能隐忍？这让张军不免有些惊讶，不敢小觑。

两个人正吃着，聊着，有个服务员走过来，他的手上端着一个精致的蛋糕，径直走到张军的面前停下。

“张先生，祝您生日快乐！身体健康！万事如意！”服务员微笑着祝福张军。

“这是……”

还没等他提出疑惑，那个服务员又笑着说道：“蛋糕是这位小姐吩咐厨房特意为您制作的。”

薇薇安？

张军一愣，转头看到程亚正笑盈盈地看着他，不由得乐上心头，喜在眉梢，再也无法掩饰内心的激动，脱口而出地说道：“谢谢你，薇薇安……”

4.相逢不如偶遇(4)

其实，今天真的是张军的36岁生日，他让程亚请客，主要就是为了让她陪着他一起度过这个美好的夜晚。先前，被钱盛元无端地一搅局，兴致皆无。没有料到的是，她竟然如此有心！

看着程亚指挥服务员切蛋糕，他的心里真的要感动死了，觉得程亚就是上天赐给他36岁的生日礼物，赐给他下半生的幸福。

他甚至已经有些哽咽，而程亚却完全没有注意到他的激动和喜悦。

她只是蹙着眉头，问他："Tom，你说说看，只不过是偶然相遇而已，这钱盛元有必要那么大发雷霆，往我们身上乱扣帽子吗？"

"嗯？"张军一下子没有反应过来。

"我觉得，问题一定出在钱盛元要宴见的那两位客人身上。或许，他是想在我们面前，或是在他客人面前掩饰什么？"

"呵呵，"她停了一下，笑道，"或许，我们可以再去撞撞他的枪，再去碰碰这颗硬钉子。"

"嗯？！"张军慢慢反应过来，心中未免觉得有些扫兴，他皱皱眉头，问道，"你想要做什么？"

程亚得意地笑起来："俗话说，伸手不打笑脸人。我突然想到一计——投石问路。"

"Tom，你刚才不是在钱盛元面前，说今天是你的生日么？所以，我将计就计，让饭店给你做了一个生日蛋糕，等会儿切好了，我就送过去，借机看看……"

张军一听，差点吐血、气晕过去。

而她仍然喜滋滋地说道："一来，以证我们所言不假，是他无理在先；二来，也可以借机一探虚实，最好能够了解到另外两个人是谁……"

她这话里饱含了她的不屈，以及她的智慧，可是，一落在张军的耳里，除了郁闷吐血之外，就是愤怒，无比的愤怒！

“其心可诛！”他的嗓子眼里憋着一股气，忍不住低斥了一声。

“啊？你说什么？”程亚却没有听清楚。她侧过脸，笑意盈盈地对着服务员，比划了一下，说道：“大概要……切这么大一块。”

“真是佩服你啊！！被那样凶狠地拒绝了，还能一面保持笑脸迎人，以示友好，一面暗中策划，积极准备着刺探军情，这……算不算是笑里藏刀？”虽然不再重复那句“其心可诛”的话，但是，张军还是忍不住狠狠地讽刺了程亚两句。

可是，她竟然完全没有听到。她的整个心思好像已经全部花费在了指挥服务员如何切蛋糕的动作上面。

“对，从这儿，这儿，切三块大蛋糕下来……要漂亮一些的……必须要带上这几个字的……”

4.相逢不如偶遇(5)

几分钟之后……

“嗒，嗒嗒。”

“请进。”

包房的门被推开了，服务员手里端着一个盘子出现在钱盛元的面前。

“这是？”

“这是一位小姐吩咐我送进来的。”服务员把手中的盘子放到桌上，三枚漂亮的蛋糕出现在钱盛元等人的面前，上面隐约可见“生日快乐”的字样。

“今天是15桌张先生的生日，他们提前预订了位置，也提前定做了蛋糕。与他一起来的那位程小姐，说是您的朋友，让我把这送过来，请大家一起分享一下张先生的生日快乐。”服务员一口气把话说完，右手还暗中摸了摸裤袋——耶，100块小费到手！

钱盛元怔在当场，看看那几块切下来的生日蛋糕，又再回头望望自己的同伴。

那两个人正微笑着，饶有兴趣地看着他，看他如何处理?

“请那位小姐过来吧！”想了想，钱盛元轻咳一声，吩咐服务员。

过了一会儿，程亚被请了过来，看到钱盛元，她没有解释，也没有表白，只是轻轻叫了一声：“钱总……”

程亚的眼眶微微有些发红，脸上带着一丝淡淡的笑意，眉目之间含蓄地表达着坚强和不屈不挠的骄傲，仔细看看，仿佛又是一种楚楚可怜的味道。

此情此景下，钱盛元的心再狠，也已经狠不起来了，反而倒是生起了十二分的歉意，只是在场面上，他仍然端着面子，放不下。

他并不道歉，而是冷冷地说了一句：“程小姐，谢谢你的蛋糕。”

停停，他又说道：“如果没有其他事情的话，麻烦你出去！”

最终，还是对她下了逐客令，但是程亚毫不介意——她的目的已经达到了。

与钱盛元一起的那个圆胖老头儿颇有趣味地看着她，若有所思。另外那个年轻人眉目带笑，看着她的眼神里更是射出一股异样欣赏的光彩。

两人四目相对，程亚心里莫名地一颤，怦然心动，一抹娇羞飞上双颊。

这，这是怎么了？她连忙收敛住心神，向着众人微微一笑，点点头礼貌地说道："打扰了，请诸位慢用！"

说完，她转身离去，身后却传来一声轻轻的呼唤："程小姐，请你等一下。"

耳闻此言，程亚心中一阵欣喜，脸上竟然有些燥热发红，缓缓转回身去，只见——喊她等一下的，正是那个年轻人。

他拉开自己的椅子，站起身，向她走了过来，露出一口漂亮的白牙，冲她微笑道："你好，我叫秦歌，英文名，大卫。"

"你好，我是程亚。"她微仰着头，唇角含笑："你可以叫我薇薇安。"

他伸出手，与她轻握了一下，然后放开，旋即又掏出一张名片，微笑着递给她，"这是我的卡片，以后还请多多指教。"

程亚低头看去：秦歌，北京德科，销售执行总监……

她有些发愣，这几个词，她是无论如何也关联不上的。竞争对手？这么年轻的销售执行总监！

她的心里有着一种别样的滋味，说不上来。

秦歌？这么文艺的名字，这么英俊的男人……有些发慌，生平第一次，有一种失去勇气和战斗力的感觉。

但是，也只是一恍惚间，她便回过神来，正色道："我是高星（中国）能源销售部华中销售代表，请你多多关照。"

顿了顿，她又脸带歉意地说道：“真是不好意思，因为是私人约会，所以，我的名片没有带在身上……”聪明如她，不失时机又不露痕迹地再次点明此行真是偶遇。

“相逢不如偶遇。”秦歌笑了，很灿烂，很阳光。

4.相逢不如偶遇(6)

那种灿烂和阳光的微笑一直萦绕在程亚的心里，很久没有散去。等她回到大厅，发现那个靠窗的餐桌上，已经失去了张军的身影。

“您好，程小姐，张先生有事先走了。他让我转告您一声，不必等他了。”服务员走过来打招呼。

桌上的菜依然整整齐齐地摆放着，那个切开了口的生日蛋糕像是一个咧着大嘴笑的丑脸，直直地对着程亚。

张军的离去，让她有些莫名其妙，一头雾水，但是，让她高兴的是，今天有了意外的收获。她呵呵地笑道：“服务员，打包，埋单吧！”

“张先生已经埋过单了。”服务员一边打包菜肴，一边回答她。

站在国际俱乐部的门外台阶上，夜风徐徐吹来，程亚平静了一下心情，然后从小包里拿出电话，打给张军。

张军那边的手机很长时间都没有人接听，再打时，却已经关机了。她的心里有些纳闷：他好像是生气了！？可是为什么呢？生谁的气？……

张军此时，就在离国际俱乐部不远的一家夜总会喝酒。

他的怀里一左一右，搂抱着两个衣衫不整、脸上浓妆艳抹的小姐，正在声嘶力竭地唱着歌，间歇偶尔还会恨恨地骂道：“薇薇安，你这个蠢货，我想泡你，那是看得起你。既然你这么不上台面，好！你就使着劲地干你的销售吧！总有一天，要干死你！……”

两个小姐哧哧地笑着：“老板，想要干死谁啊？”

张军转过脸，恶狠狠地说道：“干死你，今天晚上就干死你们！”

国际俱乐部的包房里，钱盛元等三人还在吃饭。

“小秦，喜欢那个女孩？”圆胖老头笑着问道。

“呵呵，莫总真会开玩笑，一面之缘，哪谈得上喜欢不喜欢啊！不过，我倒是很欣赏她骨子里的一些精神。”

“哈哈，一面之缘怕什么？彼此有欣赏就可以了！现在这个社会啊，那些一夜情，不，不，应该是一夜性之类的事情，还少吗？”莫总调侃秦歌。

“呵呵，”秦歌淡然一笑，转过头对着钱盛元说道，“而且我相信，在这个圈子内，我和她迟早都会交手，所以，倒不妨早些亲近。钱总，您说是么？”

钱盛元赔着笑，打了一个哈哈，说道：“不错，不错，亲近你的敌人，远比亲近你的朋友来得重要得多！”

“在理！在理！哈哈哈！……”莫总也跟着附和，大家便一齐笑开了。

回到公寓里，程亚洗过澡，穿着一身宽松的睡衣，坐在飘窗上吃东西。她的手里拿着秦歌的那张名片，脑海里全是他的模样。

……

“程小姐，请你等一下。”

“你好，我叫秦歌，英文名，大卫。”

“这是我的卡片，以后还请多多指教。”

“相逢不如偶遇。”

……

楼下吉庆街，热闹的笙歌断断续续地传来，而她的思绪也就这样断断续续地热闹了一夜。

近七月的武汉，慢慢开始似流火般的闷热。

那一夜，对于很多人来说，都是特别……特别……特别漫长的一夜。

5.阴谋和阳谋(1)

张军很生气，整个营销分公司都很生气。

“老大给她面子，才会喜欢她，而她也太不识抬举了吧！”

“是啊，什么女人？对我们老大的表白无动于衷，这已经够无耻的了，怎么还能利用老大的生日去讨好别人呢？”

“这是老大的脸面和尊严的问题！不，不，这可是我们整个武汉营销分公司的脸面和尊严的问题！”

“其心可诛！其心可诛！”

“绝不姑息！绝不姑息！”

张军在两个小姐身上拼命地发泄一通之后，又把许群丰和万志成这两个铁杆马屁精喊到外面，狠狠地喝了一顿。酒醉过后，再听他们如此鼓噪，使着劲儿地骂人，他的心里一下子舒服了很多。

隔了一天，程亚才知道那天真是张军生日。她也觉得十分抱歉，特地出去，亲自买了一束鲜花，写了一张卡片，再附上一盒上好的蓝山咖啡作为礼物，补送给张军。

程亚一道歉，一送礼，他的脸面和尊严，武汉营销分公司的脸面和尊严，马上就收复阵地了。

这件事情，也就这样算是抹平了，过去了。

那天过后，程亚再去联络钱盛元时，钱盛元也把冷脸换了下来，再没有拒她于千里之外的硬臭脾气，反而变成好言好语，万事好商量的圆滑模样。

不过，程亚很快也发现，这个客户原来是个太极高手。你有你的阴谋，他也有他的阳谋。他跟她使的是缓兵之计，慢慢地拖着她，虚与委蛇地应酬她。

公司的业务资料、产品目录统统都递上去了。每个星期，程亚也都有六七个小时左右的时间，把钱盛元约出来，大家喝喝茶、聊聊天、说说家常。

“钱总，您看，我们公司的产品……”

“嗯，不错不错，再研究研究……”

每次一谈公事，那就是研究研究。但凡私事，钱盛元倒真把她当成忘年交一般，无话不谈，甚至于，他还经常把自己家里的一些烦心事，向她倾诉。

“小程啊，难道像你们这个年纪的小孩子都十分逆反，不听父母话么？”他说的是自己的独生女。

“她在大学里谈恋爱，对象是个陕西人，这我也就不反对了，可是，马上要大学毕业了，这个小丫头突然提出，要跟男友去西部支援大开发……”

程亚劝他：“这个阶段的年轻人，都有自己的理想。在外面闯荡过了，吃了苦头，碰了壁，才知道父母的话是对的，是为她们考虑的。您啊，也不要着急，事缓则圆。”

钱盛元一说到自己的女儿，精明商人的模样倒是一点儿都看不出来，脸上总是有些温柔的、不胜欷歔的表情，完全不能想象当初对她时那般又臭又硬的模样。

他无奈地点点头道：“事缓则圆，这话是不错，可是哪有天下父母不为自己儿女的事情着急的啊？”

“这样吧，小程。”他说，“我把她的电话号码给你，找个机会，你帮我开导开导她，你们都是女孩子，年纪又差不多，说不定，她会听你的。”

程亚点点头，她灵机一动，“哎”的一声，故意长长地叹了一口气，诉苦道：“我们年轻人啊，总是满怀着理想，想要凭借自己的能力闯荡一下。”

“可谁知道呢？初入职场，工作不好做啊！老板盯着你，要功绩；同事盯着你，看业绩；自己又何尝不是盯着自己，想要出成绩？可事实上呢，若是没有人提携帮助，任何事情都是一坎接着一关，让你四

处碰壁，尝尽苦头。”她这一番话，说得有的放矢，却也完全是真心话。

将心比心，希望能够触动钱盛元。

钱盛元是只老狐狸，眉头一皱，便知道她是有所暗指，于是，轻描淡写地笑道：“事缓则圆，事缓则圆嘛！”

程亚被他一句话封回来了，真是气得没法说，心中腹诽：“事缓则圆，换了立场，你咋就说得如此轻松？”

哎，不管是阴谋和阳谋，碰到客户是个太极高手，那可是再怎么急，也急不来的事情。她只好自我安慰：“不管怎么样，占用了客户的时间，跟客户联络了感情，自然会为将来的突破打下基础。”

就这样，两个人扯蘑菇般地应酬了两个星期，事情还是毫无进展。

5.阴谋和阳谋(2)

销售靠数字说话。

到了月底，程亚所领的华中地区，连一个单都没有签成，这难免让她有些着急。

华东市场的销售周易从杭州打电话过来，问她："进展怎么样？"

他在华东地区的销售已经打开缺口，目前正陪着客户作市场考察。

"一无进展。"她闷闷不乐地回答道。

"呵呵，不要着急，慢慢来嘛！"周易开着玩笑，"实在顶不住了，来我这儿吧，我这儿正缺人手呢！"

程亚有些不悦，但还是强压着心火，说道："你们华东地区是一等优差，哪儿轮得上我啊？"

周易闻言，颇有些得意地笑说："一等优差？不敢当，要说你们华中地区，那才是整个能源销售的重点市场。老金把你派过去，那才是大大的一等优差，大大的一个便宜。哈哈，哈哈……"

他的笑让程亚特别地不爽，有一种被奚落的感觉。

幸好，他很快就打住了，转而说道："我可一点儿都没有瞎说。华中市场绝对是重点之中的重点。听说，老板打算亲临武汉，指挥运筹……"

"老板要来武汉？"程亚一惊。周易的消息若是真的，现在这样的一无进展，我应该如何向老板述职啊？

没过几天，金建军果真到了武汉。

出发前，麦约翰和方华东为他饯行，三人举杯，心情都有些沉重。

麦约翰是挑起高星（中国）能源销售大担子的领军人物。美国总部再次下达了一个新的限时令——六个月之内，中国公司如果不能完

成销售定额，达到销售预期，成功拓展市场的话，那么，就会放弃这一计划的继续实施。

换而言之，也就是等于放弃他。

他拍了拍金建军的肩膀，很想说些“悲莫悲兮生别离”或是“登山临水兮送将归”的话语，到了最后，倒是什么也没有说，把酒一干而尽，都在不言中了。

方华东的神态也是十分地欷歔，叫了一句：“老金……”

停顿了半天，才又说道：“此一去，我等之将来，尽都托付于你了。”

他这话文绉绉地，有些掉书袋，但是，却极其符合他此时的心情。

对于其中的缘故，金建军自然是十分清楚。

本来嘛，身为一个人力资源部的总监完全没有必要参与到这样一个销售战争之中去的。可是，他偏偏却是麦约翰的心腹，是他一手提拔起来的人，他不挺麦约翰，谁挺？他在这个阵营里，麦荣他荣，麦败他败，麦约翰若是被托马斯或是其他什么人打倒了，挤走了，那么，他的结局必定也是一个走人收场。

动一发，而牵全局。看起来，自己在能源这一块的销售成绩，不单单决定着麦约翰的将来，同样也决定着方华东的将来。三个人碰了一下酒杯，金建军不由得笑了，一下子又想到自己当初离开德科，来到高星的原因。

现在这样的状况，只能前进，不能后退。

他没有麦约翰和方华东那样的悲观，他对自己，对市场，对布好的棋子，都有着坚毅的信心。

销售，是一场没有硝烟的战争，而我的目标就是不动声色地打完它！金建军把杯中酒一饮而尽。

5.阴谋和阳谋(3)

但是，压力总还是有的，连日来的奔波让他一身风尘，疲惫不堪。到了武汉，他先在酒店里休息了两个小时，恢复精神后，才与程亚见面，听她述职、汇报工作。

程亚把这一个月来，自己在武汉开展的工作仔细地说了一遍。

金建军认真地听着，没有说话。华中市场是一块难啃的骨头，程亚的一无进展早就在他的意料之中。可以说，她的工作思路和方向还是正确的。

只是……钱盛元，这个人……金建军暗自苦笑了一声。

程亚一边述职，一边察看老板的神色，发现他并没有太多的不悦，心里便安定多了。

述职完毕，金建军开口了，他缓缓地问道："薇薇安，你在武汉开展工作已经有一个多月了，到目前为止，你认为自己在武汉，最大的收获是什么？"

收获？程亚有些发晕，我可是一个小订单都没有完成，连个意向书都没有签到，哪有什么收获？

她镇定下来，摇摇头道："我还没有下单。"

"但是，"紧接着，她又很肯定地说道，"我觉得华中市场上，暗流涌动，在不久的将来，一定会有一个大动作发生。"

"为什么？"金建军看了她一眼，不动声色地问道。

她整理了一下思路，把秦歌来到武汉，与钱盛元接触的事情向金建军汇报了一下，完了又补充道："除了北京德科的秦歌，还有那个神秘的圆胖老头儿。他一定也是一个十分关键性的重要人物。"

听她说起秦歌，金建军的唇角深深地勾起一抹笑意。

"嗯。"他点点头，脸带微笑地问道，"那下一步，你打算怎么开展工作？"

程亚想了一下，说道：“兵法有云：擒贼擒王。如果能够拿下钱盛元，那也就等于掌握了华中49%的市场份额。所以，我准备继续攻关钱盛元。”

“而且，”她很自信地又补充了一句，“在与钱盛元的接触方面，我已经取得了一个很大的突破进展。”

“这么有信心？”金建军皱了皱眉头，说道，“擒贼擒王，这个道理是没有错。但是，你有没有想过，通过什么手段擒贼擒王呢？你要知道，对于商人来讲，利益永远是摆在第一位的。”

5.阴谋和阳谋(4)

“你想想，”金建军说道，“高星的产品、技术、服务的含金量很高，但是同样的，它的价格也很高。这就意味着，钱盛元一旦放弃德科，转向与高星合作，那么，他就必须要用一个更高的价格去打开通路，以保证他的利润不会锐减。你说，他会愿意吗？”

“不愿意。”程亚摇摇头，沉默了下来。

“销售不仅仅是靠人，而且也要综合产品的因素。”金建军继续说道，“更何况，德科与他合作了多年，他们之间除了利益，还有信誉、交情和其他一些个人情感的东西在里面。这也是一个不容易攻克的难关。”

说到这里，他缓缓叹了一口气，说道：“钱盛元这个人，我跟他是老相识了，几十年的……”

他本来想要说“几十年的老朋友”，可是，他又突然打住了，十分生硬地转了话题：“对他，我十分了解。他现在跟你玩的就是缓兵之计：一面耍着太极拖住你，一面不动声色地完成大交易。所以，你这样的方法是永远无法把他攻克下来的。”

程亚听了，有些气馁：“那么，我们就要放弃钱盛元吗？”

“不。”金建军摇摇头，“钱盛元这一关，我们一定要攻。但是，这需要时间和时机的配合。时间上，我们不够用；时机上，暂时也没有。所以，我们应该暂缓一下对他的攻关，而要另辟蹊径。”

“另辟蹊径？”她真正有些头晕了，“怎样做？”

金建军看她一头雾水的窘态，不由得笑了起来，说道：“商场如战场，我看你刚才说到了兵法，不晓得你是不是知道兵法36计中，还有一计？”

程亚疑惑地望着金建军。

金建军笑眯眯地看着她，一字一顿地说道：“远、交、近、攻。”

“远交近攻？你是说……”程亚仔细思量了一下，突然眼前一亮，一个名字脱口而出：“姜大中！”

“形禁势格，利从进取，害以远隔。上火下泽。既然钱盛元这个NO.1如此难攻，不如先结交着，而从其他人的身上，寻找突破点。”她快速地补充说道。

聪明！金建军微微点着头，想起当初她在面试时的简历——善谋断，能应变，喜读《孙子兵法》。

“所谓‘一山不容二虎’。但是，在华中市场上，偏偏就有两只‘猛虎’存在。钱盛元一方做大，可偏偏姜大中却能一直保持与他抗衡的力量。这说明姜大中绝对不是一个泛泛之辈。所以，如果能够明着缓住钱盛元，暗中再把姜大中攻关下来的话……”

程亚突然停下来，抬头看了一眼金建军，想起他曾在姜大中名字旁边特意标注的小五角星符号，顿然恍悟其用意——原来就是如此啊！

“那么，”她有些兴奋地接着把话说完，“我们就能打开华中销售的一个大缺口。”

“对，就是这个意思，就是这个姜大中。”他面带赞许地肯定了她的思路，转而又说道，“我们作为销售人员，一定要把自己的思路和眼界再放开一些，而不能集中在一个点、一个人、或是一个单一的销售事件上。产品进入市场之初，我们也一定要注意市场上还有什么其他的订单在操作？还有什么其他的产品在竞争？还有什么其他的企业在寻求合作、采购？……”

程亚认真听着，连连点头。

说到最后，金建军又把话题扯了回来：“不过，通过你和钱盛元的接触，我们还是得到了一个很重要的信息——秦歌来到武汉，这儿有大单。而那个……”

“圆胖老头儿……咳，一定也很重要。所以，你一定要密切跟进、深入这个信息，争取得到更多更加详细的资料。”说到“圆胖老头儿”这

几个字的时候，金建军犹豫了一下，最后还是援引了程亚的原话。

“嗯，好的。我知道了，老板。”程亚重重地点了点头。

5.阴谋和阳谋(5)

工作汇报完毕，等程亚离开以后，金建军轻轻地靠在椅子上，转了一下，转向面对着房间大窗外的风景。

坐了半晌，他站起来，走到窗边，极目望向远处，自言自语道：“秦歌这孩子……他现在，完全已经独当一面了！”

秦歌是他最得意的学生，想到他，金建军唇角的那一抹淡淡的笑意，不由得越勾越深。

秦歌来了，跟钱盛元见了面。金建军微笑着，却又突然地皱了皱眉，自言自语地说道：“有两年没来武汉了，有两年没有见过那个老家伙了……他的脾气还是那么臭，还是那么硬……恐怕，这薇薇安……在他那儿也碰了不少钉子吧！”

他的脸上始终保持着淡淡的微笑，但是，他的眉目却渐渐地紧锁起来。

他和钱盛元，曾经既是对手，又是好朋友。那个时候，他们都在德科的销售部门工作，因为一个姓“金”，一个姓“钱”，所以，被人称为“金钱组合”。

他们两个人，也的确是一对亲密无间、无话不谈的好朋友、好兄弟。说他们是对手，那是因为两个人职务同级，分别是销售一科和二科的科长，所以，无论是在工作中，还是在政治思想上，总是把对方设定为假想敌，你追我赶，互不谦让，力争进步。

当然，这样的“对手”，却是一个良性的名称。

2001年，德科改组选举在即，两个人都摩拳擦掌、跃跃欲试，准备竞选主管销售工作的副总一职。就在这个时候，有人举报说：“钱盛元私自挪用巨额销售款，进行投资炒股。”

于是，钱盛元被撤职，待岗，接受调查。不久之后，企业改组选举，金建军顺利当选德科副总，主管销售工作。

又过了一段时间，钱盛元的经济问题终于调查清楚了，组织上还他一个清白，说他是被人陷害的。但是，这有什么用？诸事已晚，改组选举工作已经结束，新的领导班子已经渐入正轨。而他，官复原职，但一下子却变成了金建军的属下。

这个落差，让本来就心高气傲的钱盛元有些接受不了，自然也就刻意地与金建军保持着距离。这个时候，德科内部又有一些别有用心的人，放出谣言，传说那个举报陷害他的人，就是金建军。

这更让他胸闷不已。起初，他也不信，但是后来，谣言越传越真，“三人成虎”，也不由他不信了。有一次，他实在忍不住，跑去质问金建军。双方在言语之间，产生了激烈的冲突。于是，两个人的关系一下子就从水乳交融变成了水火不容。

没过多久，钱盛元离开了销售科，调去武汉中转供应站工作。2005年，他又正式辞职，离开了德科。

……

“什么时候，也应该找个机会，与老家伙再见见面，喝喝酒了。”不知道为什么，金建军感觉一阵阵无法自抑的头疼，嘴里禁不住呻吟了一声，然后用手轻轻揉抚着额头，长长地叹了一口气。

5.阴谋和阳谋(6)

与此同时，程亚也正在她的公寓里面，轻抚着额头，长长地叹了一口气。

桌子上面堆满了客户资料，但是，真正有用的信息却只有那么一点儿。她在一张纸上写下了几个名字，然后统统都打上了一个大大的问号。

秦歌?

圆胖老头?

连老板都肯定了华中市场上，将会有一个大动作。那么，这件事情的端倪肯定就落在这两个人的身上。可是，我怎么样才能得到这些重要的信息线索呢?

她的眼睛突然落在自己右手边的一张名片上。那张名片上面印着：秦歌，北京德科，销售执行总监。TEL……

“打电话给他？问他：嗨，你从北京跑到武汉，是因为有什么大项目么？”她自言自语了一下，转而笑笑：自己真是犯傻。

再往下看，是他MSN的邮箱号码，她的脑中忽然灵机一动，有了主意——在网上，匿名加他为好友！

说干就干，程亚兴奋起来，马上登录上网，用自己的私人邮箱加秦歌的MSN邮箱为好友。

他的邮箱是开放式的，任何人可加。

“可是，接下来应该做些什么呢？”第一步做完，她的嘴里嘟嘟囔囔，仔细斟酌了半天，还是没有一个具体可行的方案。

此时，她倒希望对方在线，会主动发邮件询问一句：“你是谁？”

事与愿违，他并不在线。

这让她有些气馁，傻乎乎地盯着电脑屏幕，等了一会儿，那股兴奋劲慢慢消退，困意倒是一点一点地起来了。

6.几度交锋(1)

程亚正式开始着手联系姜大中。

姜大中是湖北襄樊人，在武汉成立了一家名字叫做捷通的能源产品代理公司，只要翻查一下电话簿，毫不费力就可以在黄页上面找到捷通的联系方式。

捷通的秘书谨慎而又礼貌："您好，我们姜总正忙，如果方便的话，请您留下姓名和联系方式，我们会再次联系您的。"

千篇一律的答复，就像事先设定的答录机一般。程亚苦笑着，看起来，这又是一个秘书挡道的主儿。无奈之下，她也只有依言留下了姓名和联系方式，等待回音。

金建军从酒店过来，与张军他们见了一面。他的级别比张军高，但是因为不属于同一个部门，彼此之间除了假模假样的客套之外，也没有太多的热情。

"老板，早。"看到金建军过来，程亚赶忙迎了上去，请他坐下。

金建军点点头，脸上流露出祥和的笑容。

他走到近处，坐下来，看见程亚正在准备捷通公司的资料，做功课，不由得微微一笑道："姜大中这个人比较容易接触，但是，并不说明他这个人很容易搞定。你要记住：商场上，没有朋友，也没有敌人。凡事都要依靠自己，小心从事。"

他的话，让程亚一头雾水，心想：姜大中这个人比较容易接触？可是，我现在连秘书这一关都没有过，怎么能算好接触呢？商场如战场，没有朋友，倒是合情合理，可是为什么要说没有敌人呢？

金建军好像看透了她的心思，笑笑，继续说道："商场之中，利益是首位。商战，也就是利益之战。期间，为了争夺利益，无论是供应、采购、竞争对手或是中间商，都存在着相互牵扯、制约的关系。"

"俗话说得好，敌人的敌人即是朋友。当这些关系纠缠、错综在一起的时候，所有的朋友都有可能是敌人，而所有的敌人也都有可能是

朋友。换而言之，也就是没有朋友，更没有敌人。因为，所有的角色总会在不断地变换。”

“我明白了！”程亚若有所悟地回答道，“在众多关系并存的情况下，即使是最强劲、最可怕的敌人，也有可能成为帮助自己成功的朋友。”

“嗯，一个聪明的销售人员，就应该要学会如何把对手的不足，变成自己在谈判桌上的筹码。”金建军赞赏地点点头。

眼前这个26岁的女孩子，一点即透，悟性极高。她懂得思考，善于学习，有冲劲更有韧劲，是一个极其适合摆放在销售前线冲锋陷阵的将才。

他在她的身上，好像看到了另外一个人的影子——那就是，他的得意弟子：秦歌。

秦歌与她同年，一样的聪明、好学、能冲能打，有计谋，也是个将才。

金建军微微一笑，让这两个人遭遇在华中，想必会有一场精彩的较量。这一刻，他更加坚定地觉得：当初，安排程亚到华中这个必争之地的决定是正确的。

程亚想了想，又问道：“可是，无论在什么时候，总会有一个离你最近，最需要针对的关系，那算是你的敌人吧？”

金建军摇摇头，说道：“商场并不是真的战场，永远没有你死我活的必要。即使真像你说的那样，那么最好的解决办法，并不一定是完全地消灭，而是双生双赢，让彼此都获取利润、得到好处。”

“双生双赢？都获取利润、得到好处？”程亚蹙紧眉头，有些疑惑地说道，“可是听起来，好像太理想化了。”

金建军没有回答，只是抬起头，看着程亚办公室的窗外，若有所思地说道：“也许，很快你就会明白的。”

顿了顿，他又暗自咕哝了一句：“也许，这真的是太理想化了。”

这句话，程亚没有听清楚，她也没有再问。办公室里安静下来，她顺着金建军的目光，望向窗外。

窗户外，是茫茫一大片的长江水，奔流而不息。江面上，来来往往，很多船只，有些顺流而下，有些逆流而上，每一艘都顺着自己的方向，朝着自己的目标，不停地前进。

坐了一会儿，金建军收回了眺望江水的目光，站起来说道：“你忙吧！我还有事，先出去了。”

6.几度交锋(2)

金建军走后，程亚仔细思考了一番：双方公司与钱盛元、姜大中这些代理商之间的合作，还有可能是双赢的结果。但是，公司与德科、创新能源、CBD或者其他一些竞争对手之间，怎么可能会有双赢呢?

正想着，忽然有电话进来，原来是捷通公司的那位秘书小姐。

“程小姐，您好……”

程亚压根儿也没有想到姜大中这么快就会约见她。想起老板所说的话，她不由得感叹道：“比起钱盛元，他的确好接触多了。”

下午五点，程亚如约准时前往姜大中的捷通公司进行拜访。捷通公司位于汉口前进四路的电子一条街附近，那是一幢独立的二层小楼。之前，曾是一个经营日用百货的小商场，2005年，姜大中从襄樊来到武汉，斥巨资买下这个产业，成立了捷通。

姜大中的秘书把她迎到一个接待室里坐定，然后说道：“不好意思，程小姐，我们姜总正在会见其他两位客人，请您稍等。”

程亚听声音，知道这就是之前电话联系的那位。

这个女孩年纪蛮轻，长得也漂亮，穿着一身得体的米色裙装，显得青春洋溢，说起话来彬彬有礼，言行举止大方，却又不失精干。

她给程亚泡了一杯茶，走过来说道：“程小姐，这是我们湖北名茶——采花毛尖，浓香怡人，十分鲜爽，请您一定要品尝一下。”

程亚连忙起身，接过杯盏，道了一声：“谢谢！”

女孩笑了笑，又说道：“程小姐，我叫茱丽叶，有什么需要，请您尽管吩咐。”

程亚再次道了谢，茱丽叶便转身走向不远处她的办公桌，坐下工作。

那杯采花毛尖的香氲高而久远，喷鼻而来，令人微醉。再观杯中茶汤清澈见底，色泽翠绿油润，叶细秀匀直，嫩而明亮，令人赏心悦

目。程亚浅浅地饮了一口，果然是滑而鲜爽，回甘醇厚。

好茶！她的心里不由得暗赞了一声。

正在这个时候，对面办公室的门“吱呀”一声打开了。一个圆胖结实的人哈哈大笑着，从里面走了出来。

圆胖老头儿?

程亚一愣，发现从那个房间里走出来的人正是那天在国际俱乐部与钱盛元，还有秦歌一起用餐的那个人。

紧跟着圆胖老头儿出来的是两个年轻人。其中一个稍长些，长相精瘦，嘴巴虽然跟那个老头儿打着哈哈，说笑着，但是眼神中却自然地流露出一种倨傲的神采；另一个人很高大，身材也比较魁梧，他是满脸堆笑，一副谦恭的表情，说笑起来，显得自然大方，爽气得很。

程亚知道这三个人中，一定有一个就是姜大中。可是，到底哪一个才是呢？那个圆胖老头儿吗？应该不是，她自己马上否定了。

很难想象，如果圆胖老头儿是姜大中的话，之前在国际俱乐部，那两只华中市场上的“猛虎”怎么可能心平气和地坐在一起，与德科的销售执行总监秦歌进行商晤。

她暗自琢磨道：剩下的两个人中，姜大中到底是那个倨傲精瘦的人，还是那个谦恭高大的人呢?

6.几度交锋(3)

那三个人边走、边笑、边说话，走过接待室的时候，不约而同地往房间里面看了一眼。

那个圆胖老头儿最先看到程亚，先是一愣，随即意味深长地朝她笑了笑。

程亚赶紧站起来，很有礼貌地朝他点点头，微笑了一下。

那个倨傲精瘦的人看到她，皱了皱眉头，然后面无表情地快步走了过去。最后那个年轻人经过时，也朝她微笑着，点了点头。

程亚突然有了定论——姜大中，应该就是走在最后的那个年轻人。

这个定论难免让她有些惊讶！一直以为像姜大中这样数一数二、有名的代理商，应该是一个“叔叔伯伯”级的人物，哪想到他会如此年轻？看起来，不过就是三十岁左右的年纪。

走廊口，茱丽叶婀娜地站在那里，她的两只手里各拿着一个包装精致的盒子，看到他们走近，便微笑着迎了上去，说道：“莫总，上次听您说，非常喜欢喝这种早春的采花毛尖。所以，我特地托人从家乡带了一点极品至尊过来，送给您品尝。希望您能喜欢！”

那个圆胖老头儿哈哈一笑，回头对着其他两个人，说道：“看看，看看，这个小丫头真是越来越鬼灵精乖了，我只是随便说一说，她就用心得很。好，好，那我就不客气地笑纳了！哈哈……”

原来，那个圆胖老头儿姓莫，只是不知道他是哪里的老总。程亚暗中琢磨。

茱丽叶带羞地笑着，又转向另外那个倨傲精瘦的人，说道：“陈总，我这儿也给您预备了一份，不成敬意，请您笑纳！”

陈总？又冒出一个新的人物。既然这个人姓陈，那么剩下的那个人毫无疑问就是姜大中了。程亚不禁为自己一开始用排除法猜中的结果兴奋了一下。

姜大中哈哈大笑起来，神色有些得意：“茱丽叶这个小丫头，又在这儿推销她们家乡的茶叶了。”

陈总干巴巴地笑了一笑，说道：“说真的，大中，你这儿的大部分客户可真不是冲着你来的，而是冲着茱丽叶和她的茶叶而来的。”

“哈哈……”三个男人一齐大笑起来。

一旁的茱丽叶也有些害羞地笑着，假作嗔怪地说道：“怎么这样啊？你们几个又来取笑我了。”

“哈哈，哈哈……”她这娇怯的神态落在男人的眼里，反倒让大家的笑声更加欢畅了。

6.几度交锋(4)

姜大中一直把他们两个人各自送上车以后，才又回转过来。

“姜总，您好！”程亚迎上前去。

茱丽叶在一旁立即介绍道：“姜总，这位是……”

她的话还没有说完，姜大中爽朗的笑声就打断了她：“我知道，我知道，这位漂亮的小姐一定就是高星公司的销售代表——程亚！”

程亚嫣然一笑，轻轻地点了点头。

姜大中很得体地伸出手，与她轻握一下道：“不好意思，程小姐！之前，就曾收到你发来的业务资料和名片，本来很想早早约你见个面，聊聊天，只是最近，一直有些杂七杂八的事情瞎忙着。所以你看，一直拖到今天才……呵呵，真是抱歉。”

他一上来，就满脸堆笑，说了一番客套话，态度一点儿都不显得生分，倒似老熟人一样地热情。

程亚也笑着，说些场面话：“姜总，久仰您的大名，知道您是华中地区数一数二，有影响力的代理商。忙，那是肯定的。所以，真的要感谢您在百忙之中抽出时间，与我见面。”说着，她又很郑重地道了一声“谢谢！”

被她这样不动声色地恭维了一下，姜大中心里自然是十分受用。他笑着把程亚请进办公室，转头吩咐茱丽叶：“给程小姐泡一杯茶。”顿了顿，又补充了一句，“上好的早春采花毛尖。”

姜大中的办公室不大，装饰得古色古香，雅致高尚。

在程亚看来，这里少了一些商贾的氛围，多了些书生的气息。

办公室中间的木地板上铺着一大块柔软漂亮的地毯，上面摆放着会客用的中型木茶几。茶几的四周又随意地围放着几张看起来十分宽大、舒适的沙发椅。姜大中的办公桌摆放在房间最里面靠窗的位置，小小的，并不起眼。桌子上收拾得清清爽爽，除了一台电脑、一部电话和一排档案架以外，别无他物。

程亚感觉，若不是这个办公桌的存在，这个房间倒完全是一个小沙龙聚会的好地方。

姜大中跟在后面，有些得意地笑道：“程小姐，我这个地方，不错吧！”

“实在是很不错！很难想象这是一个办公谈生意的地方。我猜……姜总一定是个雅致、有趣的风流人物！”程亚恭维了一下办公室，顺便也恭维了一下姜大中。

姜大中哈哈一笑，道：“程小姐过奖了。其实呢，来我这儿的人，多半都是朋友。朋友聊天，本来就应该轻松有趣一点，没必要搞得紧张兮兮，尴里尴尬的，你说对吗？”

他走前几步，拉开其中的一张椅子，招呼道：“程小姐，你坐。”

“姜总说得有理。”程亚笑笑，大大方方地走过去，道了声谢，坐下。

6.几度交锋(5)

一坐下，她的眼睛就落在了眼前的茶几上。与姜大中的办公桌截然相反的是，茶几上略显零乱。

刚才，莫总和陈总，以及姜大中也一定围坐在这儿，进行商晤的。之前，在她未进办公室之前，她和姜大中客套寒暄着，而茱丽叶已经迅速地收拾了一遍，把烟灰缸、用过的茶具都收拾起来，并喷洒了一些空气清香剂。

可是……显然是忙中出乱，经过收拾后，茶几上，居然还散乱遗留着一些重要的文件资料。

程亚看到，上面堆了两家公司的产品目录。一份来自于创新能源，而另一份，很熟悉，赫然就是自己曾经快递给姜大中的公司业务资料和产品目录，上面甚至还夹订着她的名片。

圆胖的莫总……倨傲的陈总……创新能源……程亚试着把这些线索跟眼前的发现都连贯起来。

姜大中也拉开一张椅子，坐下来之后，他同时也发现程亚注意到了茶几上的那两本产品目录。

“茱丽叶，”他皱了皱眉头，语气有些严峻地把秘书喊来，指着桌上的文件资料，呵斥道，“你是怎么做事的？一个小小的茶几都收拾不干净吗？”

茱丽叶低着头，不敢辩解，十分迅速地把茶几上的文件资料统统地归整起来，拿走了。

“对不起，”姜大中抬头，笑了笑，说道，“茱丽叶这个女孩子，做事总是有些粗枝大叶。程小姐，你可不要见怪啊！”

“没有关系。”程亚摇摇头，心里突然生起一种奇怪的感觉……到底是什么？一下子却又说不上来。

她呵呵一笑，岔开话题道：“茱丽叶可真是蛮热情的，刚才招呼我喝的好茶，到现在，还是唇齿留香，回甘不尽。”

姜大中笑道：“这个小丫头，就是喜欢卖弄她们家乡的茶叶。她啊！把我这儿都快要变成茶叶铺子了，哈哈！”

程亚微微笑着，不动声色地看着姜大中虽然在责怪茱丽叶，但是，神情之间却一直都是得意的。

“我们湖北可是茶圣陆羽的故乡，而茱丽叶的家乡五峰市采花乡，又被称为‘湖北名茶第一乡’、‘楚天茶叶第一乡’，其出产的采花毛尖自有一番名气。”姜大中解释道，“不过，真正极品至尊的采花毛尖并不多，整个中国也就两三亩地而已。”

“听说，”顿了顿，他又说道，“那两三亩地基本上都是特供中央的。”

这个时候，茱丽叶正好泡了新茶进来，忍不住插嘴道：“其实，也不是全部都特供中央啊！我们现在喝到的就是最好的极品至尊。”

说着，她把茶盏放在程亚的前面，笑着请道：“程小姐，请用茶。”

程亚微微欠了一下身体，向茱丽叶点点头，道了一声“谢谢”。

6.几度交锋(6)

茱丽叶出去以后，程亚和姜大中又闲聊了一会儿茶经，话题终于慢慢转到正题上了。

“程小姐，据我所知，你们高星公司是世界著名的500强企业，一向都以机电产品而闻名于世。怎么现在开始进军能源行业了？”姜大中轻啜了一口茶水，慢条斯理地开口问道。

程亚得体地回答道：“其实早在几年前，公司就已经涉足能源产品的科学研发。时至今日，业已取得了一定的成就，几项最新的专利技术更是填补了世界能源行业的某些空白。所以，我相信我们公司一定能够成功地跻身到能源业界，成为一股不可忽视的力量。”

姜大中呵呵一笑道：“你们公司的业务资料和产品目录，我都已经看过了。有几项核心技术的确十分高超，不过，就中国国内的能源市场需求来讲，你们公司的产品和技术价格偏高，运用的范围也并不广泛。”

程亚笑道：“高星公司的产品、技术本身，相比于其他产品、技术来讲，具有不容忽视的优势，所以，价格高一些，也是正常的啊。既要产品技术高，又要产品价格便宜，这就好比‘既要马儿长得好，又要马儿不吃草’一样的道理，很难办到。”

姜大中笑笑，不语。

程亚不慌不忙地接着说道：“产品技术含量高，知识成本高，那么价格也会相应地提高，这是肯定无疑的。任何企业竞争发展的革命，本来就是一场高精技术的革命，谁掌握了行业内领先的专利技术，那么，谁就会成为企业竞争的胜利者。”

“道理谁都知道，但是，”姜大中手里转着茶杯，轻描淡写地说道，“针对现在的国内市场，你们公司具体打算如何营销？这才是关键。”

程亚笑笑，接着往下说道：“针对于一些普通用户，我们公司也可以为他们量身定做一些低端的产品开发。这样一来，公司产品的运用范围就会广泛得多。而且，这其中还有一个很大的优势——即使是低端的产品用户，他们也能得到我们公司高端的技术和服务支持。”

“嗯。”姜大中微微颔首，“这个倒是说到点子上了。针对不同的客户群，研发和销售不同的产品，这才是品牌的生存之道。”

“当然，我们的价格在具体的操作上还是会有一个十分可观的弹性空间，让代理商进行市场运作。”堂而皇之的理由之后，程亚才稍稍地在产品的价格上透露了一丝可以周旋的口风。

6.几度交锋(7)

姜大中闻言，笑了，他问程亚：“你们高星的著名品牌是机电产品。相对于能源这一行，业内的大部分企业并不了解你们。你们公司打算如何来做品牌的推广和销售呢？”

“姜总的问题真是一言中的啊。”程亚脸上作出一副佩服的表情，暗中调整了一下思路，方才缓缓地说道，“品牌是通过宣传而推广的，产品是通过使用而被认可的。这就像蝴蝶效应一般，宣传、推广和认可，这是一个良性的连锁关系。”

“在营销初期，我们一方面树立自己的产品优势，进行品牌宣传；另一方面，也一直在寻找像姜总您这样有实力、有影响、有渠道、有通路的代理商合作，共同推广产品。”

说到品牌建设，程亚的底气并不足。公司对于能源这一块的品牌建设是零。副总裁托马斯反对这个计划，他主管的市场部抱着“不见兔子不撒鹰”、“没有利润不花钱”的心态，跟麦约翰等人耗着拖时间。

姜大中沉默着，眉眼处流露出一种颇有些令人玩味的笑容。

程亚暗中一惊，忖道：绝对不能让他感觉我在华中市场的销售，只能寄希望于他，想要倚重于他。因为，整个华中市场的销售，越是倚重于他，那么，公司为此付出的代价也会越高。

想了想，她便说道：“当然，就目前看来，我们在与企业的合作上，已经取得了一定的进展，希望能够因为这些大型需求企业对高星公司的认可，而带动整个产品品牌的建设。”

这一次，轮到姜大中暗中一惊了，仔细想了一下，他突然展颜一笑，岔开话题道：“程小姐，据我所知，原来德科的销售总监金建军，现在贵为你们高星（中国）的销售执行总监。他应该就是你顶头上司吧？”

金建军从德科跳槽到高星，那是业内无人不晓的新闻，程亚没有隐瞒的必要，点点头，说道：“是的。”

姜大中的眼睛看着她，又接着问道：“我还听说，金总监，昨天也到了武汉，是么？”

“这个，您也知道啊？”程亚显得有些吃惊。转而，她又觉得自己的反应有些失态了，扑哧一笑，掩饰道：“姜总的消息还真是蛮灵通的嘛！”

“呵呵，你们金总监可是能源行业的风云人物。我们这些晚辈后生一向都以他的行动作为自己的风向标，所以，他的动向，我们也总能略知一二。”

姜大中的话，说得谦虚，也说得很明白：这武汉怎么说也是咱的地盘，这些信息总不可能逃过咱的眼睛吧？

6.几度交锋(8)

这一交锋，隐隐落了下风。程亚的心里一臊，脸上有些发烫发红。看起来，这一段时间，我与钱盛元的交往接触，也一样逃不过他的掌握。

姜大中并没有继续说下去，他在暗中观察程亚的反应。

这个小销售，人长得漂亮，应对发挥也比较出色。两个人聊了这么久，她是虚来虚往，实来实去，丝毫没有露出一点儿口风。只是，在我提到金建军的时候，她的反应就有些让人难以琢磨了。

思忖了一下，他突然又问道："程小姐，你与莫总也是旧相识了吧？"

"莫总？"程亚心里一怔，条件反射般地想到了圆胖老头儿。

她故意皱起眉头，好像一下子记不清楚一般，反问道："莫总？您指的是哪一位莫总？"

"呵呵，难道有很多位莫总吗？"姜大中呵呵笑着，回答倒是爽快，"当然是刚才那位莫总，武汉经纶的莫有道，莫总。"

程亚强自按捺住内心的喜悦，装作恍然想起般地回答道："哦，您是指武汉经纶的莫总啊！我们倒是见过两三次面，也算是旧相识了。"

姜大中有些狐疑地看着她，嘿嘿一笑，沉默了。

程亚也借着低头喝茶，沉默下来。

两个人几度交锋现端倪，彼此各有收获。

这个时候，门口响起了"嗒嗒"两下敲门声。茱丽叶推门进来，很抱歉地朝姜大中和程亚笑笑，说道："不好意思，打扰了。"

随即，她又转向姜大中说道："姜总，提醒您一下，您在18:30分的时候，还有一个非常重要的约会。而现在的时间是……"

她抬起手腕，看了一下表，接着说道："18:05分。"

程亚明白，是该告辞了。她站起来，伸出手，笑盈盈地冲着姜大中说道："姜总，您忙，我就先告辞了。"

姜大中也赶紧站起来，伸出手与她握了握，脸上堆笑道：“程小姐，跟你聊天真是很愉快，不知不觉竟然有一个小时了，感觉中，还没有聊上几句，就要结束了。”

程亚笑道：“跟姜总聊天，我可是受益匪浅啊。希望，以后有机会能够相互合作，让我从姜总这儿学到更多东西。”

姜大中打着哈哈，说道：“有机会的，有机会的。”

他和茱丽叶一直把程亚送到了楼下。茱丽叶如前一般十分客气地送了一小罐茶叶给她，她也没有十分推辞，道了一声谢，离开了。

6.几度交锋(9)

姜大中和茱丽叶看着她离去了很远，才一齐转身上楼。

“这个小销售，经验并不算十分的老道，但是口风倒是紧得很，重要的消息，一点儿都没有透露出来。”姜大中轻摇着头，有些感慨。

茱丽叶插嘴说道：“也并不是这样。她曾经提到过一句：‘高星与企业的合作上，已经取得了一定的进展。’这说明，他们已经有动作，开始与经纶直接作接触了。只是，你最后提到莫有道的时候，她的反应却好像不认识一般，这就有些让人费解了。”

“你是说……”姜大中停下了脚步，转身看着茱丽叶。

茱丽叶皱眉，思忖了一下，说道：“为了拿下经纶，其他公司派出来的都是总监级别的人物。唯独高星……这个程亚再怎么能干，也只是一个毫无背景，没有资历的小销售，高星公司怎么可能单单依靠她的力量来打经纶？所以，我看她充其量不过就是一个用来打前阵，扰乱视线、引人注意的马前卒。”

姜大中沉默了一会儿，说道：“我明白了，你的意思是……”

他停顿了下来，望着茱丽叶，两个人异口同声地说了八个字：“明修栈道，暗度陈仓。”